

O QUE É MELHOR: DAR UM DESCONTO NO PREÇO DE VENDA OU UMA BONIFICAÇÃO EM PRODUTOS?



- ✓ Quanto é interessante discutir estas duas alternativas.
- ✓ Como fazer a análise econômica das duas alternativas para o vendedor e para o comprador.
- ✓ Como estabelecer as condições de equivalência.
- ✓ Mais uma vez é a margem de contribuição o que interessa.

Francisco Cavalcante (francisco@fcavalcante.com.br)

- **Sócio-Diretor da Cavalcante & Associados, empresa especializada na elaboração de sistemas financeiros nas áreas de projeções financeiras, preços, fluxo de caixa e avaliação de projetos. A Cavalcante & Associados também elabora projetos de capitalização de empresas, assessora na obtenção de recursos estáveis , além de compra e venda de participações acionárias.**
- **Administrador de Empresas graduado pela EAESP/FGV. Desenvolveu mais de 100 projetos de consultoria, principalmente nas áreas de planejamento financeiro, formação do preço de venda, avaliação de empresas e consultoria financeira em geral.**

CONCEITOS E EXEMPLO

Uma empresa fabricante de produtos de higiene e limpeza tem em estoque 30.000 unidades de um determinado produto.

O estoque médio deste produto considerado normal é de 10.000 unidades.

Os dados econômicos do produto são:

- ✓ Preço de Venda Unitário (PVU): \$100.
- ✓ Gasto Variável Unitário (GVU): \$40.
- ✓ Margem de Contribuição Unitária (MCU): \$60 (\$100 - \$40)

A área comercial propôs um desconto de 10% no PVU até o estoque voltar ao seu nível normal de 10.000 unidades.

A área de marketing considera que esta estratégia é perigosa, pois pode levar a clientela para um novo patamar de preço de compra do produto, difícil de ser recuperado posteriormente.

A sugestão da área de marketing é: manter o preço de venda unitário do produto em \$100, e dar uma bonificação em mercadorias de 50%. Ou seja, se um cliente comprar 100 unidades receberá 150.

Num primeiro momento a decisão é: fazer uma análise econômica para verificar qual das duas alternativas é superior para a empresa.

Tabela 1 – Alternativa do Desconto de 10%

	Volume	Unitário	Total
Receita Total	100	PVU: \$100	\$10.000
(-) Desconto (10%)			(\$1.000)
(-) GV Total	100	GVU: \$40	<u>(\$4.000)</u>
(=) MC Total			\$5.000

Tabela 2 – Alternativa da Bonificação em Volume de 50%

	Volume	Unitário	Total
Receita Total	100	PVU: \$100	\$10.000
(-) GV Total	150	GVU: \$40	<u>(\$6.000)</u>
(=) MC Total			\$4.000

Conclusão: para a empresa vendedora a melhor alternativa é dar um desconto no preço de venda de 10% (MC Total de \$5.000 contra uma MC Total de \$4.000).

Todavia, a Diretoria da empresa decidiu que estrategicamente a melhor alternativa seria oferecer uma **bonificação em volume de mercadorias**.

A questão é: qual deveria ser a bonificação em mercadoria para que esta alternativa fosse **equivalente** à do desconto de 10% no preço de venda?

Ou seja: as duas alternativas deveriam resultar numa MC Total de \$5.000.

A Tabela da Alternativa **Desconto de 10%** pode ser expressa na seguinte equação:

$$MCT = (PVU \times \text{Volume} - GUV \times \text{Volume Bonificado}) = \$5.000$$

$$(\$100 \times 100 - \$40 \times \text{Volume Bonificado}) = \$5.000$$

$$\$10.000 - \$40 \times \text{Volume Bonificado} = \$5.000$$

$$\$40 \times \text{Volume Bonificado} = \$10.000 - \$5.000$$

$$\$40 \times \text{Volume Bonificado} = \$5.000$$

$$\text{Volume Bonificado} = \$5.000 / \$40$$

$$\text{Volume Bonificado} = 125 \text{ unidades}$$

Equivale a uma Bonificação em Mercadorias de 25%.

Prova da Equivalência:

Tabela – Alternativa da Bonificação em Volume de 25%

	Volume	Unitário	Total
Receita Total	100	PVU: \$100	\$10.000
(-) GV Total	125	GVU: \$40	(\$5.000)
(=) MC Total			\$5.000

Em resumo: A alternativa desconto de 10% no PVU equivale a uma bonificação em mercadoria de 25%. Esta é uma análise econômica sob a perspectiva do fabricante.

Pergunta: Como fica a análise destas duas alternativas sob a perspectiva do cliente? Resposta: **Basta calcular o custo unitário das duas alternativas.**

Alternativa Desconto no PVU de 10%: Custo unitário de \$90 (\$100 – 0,10 x \$100).

Alternativa Bonificação em Mercadorias de 25%:

$$(100 \times \$100) / 125 = \$10.000 / 125 = \$80. \text{ É a melhor alternativa para o cliente.}$$